

بازاریابی کسب و کارهای

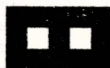
کوچک

به زبان آدمیزاد

نویسنده: باربارا فیندلی شنک

مترجمان:

حسام خضرائی حاذق فکر- ساعده غیوری ثالث



هیرمند

فهرست کوتاه

۲۵	مقدمه
۳۱	بخش اول: آغازی بر مبثت بازاریابی
۳۳	فصل ۱: نگاهی کلی به فرآیند بازاریابی
۴۳	فصل ۲: همه چیز درباره‌ی مشتری
۶۳	فصل ۳: مشتریان محصول شما را چگونه می‌بینند؟
۸۱	فصل ۴: شناسایی اندازه رقبا و نظارت بر سهم بازار
۹۵	فصل ۵: هدف، مقصد، بودجه و راهبردها
۱۰۹	بخش دوم: افزایش تمرکز در بازاریابی
۱۱۱	فصل ۶: ایجاد تصویر صحیح
۱۲۹	فصل ۷: تثبیت جایگاه و برند
۱۴۵	فصل ۸: اولویت راهبرد بر خلاقیت
۱۵۷	فصل نهم: استخدام مشاور برای برنامه بازاریابی
۱۸۱	بخش سوم: تولید و انتشار تبلیغات
۱۸۳	فصل ۱۰: اصول تبلیغات و برنامه‌ریزی رسانه‌ای
۲۰۷	فصل ۱۱: تبلیغات چاپی
۲۲۷	فصل ۱۲: پخش تبلیغات در رادیو و تلویزیون
۲۴۷	بخش چهارم: روابط عمومی بدون تبلیغات
۲۴۹	فصل ۱۳: نامه‌نگاری مستقیم با بازار
۲۷۱	فصل ۱۴: بروشورها، کالاهای تبلیغاتی و نمایش‌های تجاری
۲۹۳	فصل ۱۵: روابط عمومی و اعلانات
۳۱۱	فصل ۱۶: قدرت بازاریابی در اینترنت
۳۳۹	بخش پنجم: جلب و حفظ مشتری
۳۳۹	بخش تبلیغات

فصل ۱

نگاهی کلی به فرآیند بازاریابی

در این فصل:

- ◀ درک معنا و نقش بازاریابی
- ◀ تفاوت بین بازاریابی برای کسب و کارهای کوچک و بازاریابی برای شرکت‌های بزرگ
- ◀ آغاز برنامه‌ی بازاریابی

اگر این کتاب را برای یافتن پاسخ سؤال زیر باز کرده‌اید تنها نیستید.

«بازاریابی چیست؟» به نظر می‌رسد همه از این امر آگاهند که بازاریابی، بخشی حیاتی موفقیت تجاری است. اما وقتی تعریف دقیق آن را می‌پرسیم اغلب افراد سخنی برای گفتن ندارند.

اگر تلفن را بردارید و با هر متخصص بازاریابی که پیدا کردید تماس بگیرید و از آنها تعریف بازاریابی را جویا شوید، احتمالاً یک پاسخ را دو بار نخواهید شنید. حتی اگر این لغت را در واژه‌نامه‌های متفاوت جست‌وجو کنید، معنای یکسانی را دوبار مشاهده نخواهید کرد.

معنی بازاریابی را در ادامه به زبان ساده آورده‌ایم. تعریف دقیق این کلمه پایه‌ی اصلی کتاب را تشکیل می‌دهد:

- ✓ بازاریابی فرآیندی است که طی آن مشتریان را جذب و حفظ می‌کنید.
- ✓ بازاریابی خط اتصال بین فروش شما و خرید مشتری است.
- ✓ بازاریابی شامل تمامی مراحل تولید و توزیع محصول، ابلاغ پیام‌ها، خدمات به مشتریان و تمامی اقدامات تجاری دیگری است که به منظور تأمین نیازهای مهمترین رکن کسب و کار یعنی مشتریان انجام می‌گیرد.
- ✓ بازاریابی، شراکتی برد-برد بین کسب و کار شما و بازار است.

بازاریابی به معنای سخن گفتن یک طرفه با مشتری نیست بلکه به معنای گفت‌وگو با آنهاست. بازاریابی بر اساس ارتباطی دوطرفه بین کسب و کار شما و خریداران شکل می‌گیرد.

